Canal TI | Canal TI | canal_ti | Canal TI | @canal_ti | mediacomm

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
Nº1008
LUNES 31
AGOSTO
2026

"Licencias OnLine tiene una cobertura 100% regional y un modelo enfocado en valor"

Carolina Losada, CEO de Licencias OnLine

Revistas.PeruRadio.net.pe

issuu-downloader.com

Tiene más de 30 años de actividad y está enfocada en banca, retail y telecomunicaciones

La colombiana SETI inaugura oficina en Perú

Con una trayectoria de tres décadas en el mercado colombiano, la compañía de tecnología y consultoría estratégica SETI oficializó el inicio de sus operaciones en el Perú. Esta expansión busca responder a la madurez tecnológica de las empresas locales y a la necesidad de acelerar sus procesos de innovación en sectores clave como banca, retail, seguros, telecomunicaciones y servicios.

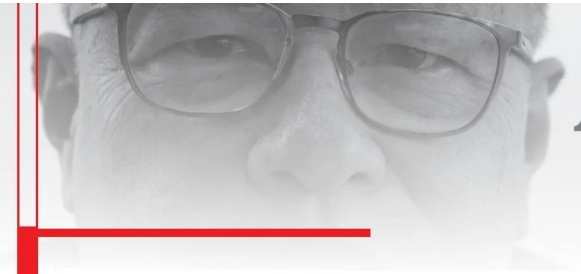
La llegada de la firma colombiana a Lima contempla una estrategia de internacionalización basada en la transferencia de metodologías y mejores prácticas. La operación local integrará a líderes regionales con profesionales peruanos, con el objetivo de fomentar el desarrollo del ecosistema tecnológico del país y atender las demandas específicas del mercado andino.

"Nuestra llegada a Perú representa mucho más que una expansión geográfica; es la oportunidad de poner nuestra experiencia, conocimiento y capacidad de innovación al servicio de las empresas peruanas para ayudarlas a acelerar su transformación digital y alcanzar sus objetivos de negocio", afirmó Jorge Valbuena, CEO de SETI

Además de su enfoque en la banca y el retail, la compañía proyecta diversificar sus soluciones hacia rubros como salud, utilities, energía, logística y educación, ofreciendo optimización de procesos y analítica de datos. Para los próximos 24 meses, la meta de SETI se concentra en posicionarse como un referente en innovación y construir alianzas a largo plazo que promuevan el crecimiento sostenible de sus clientes en el país.

"Creemos en el enorme potencial de Perú y en su capacidad para liderar procesos de transformación digital en la región. Nuestro compromiso es acompañar a las empresas peruanas con soluciones innovadoras, talento especializado y una visión de crecimiento a largo plazo", concluyó Valbuena.

Revistas.PeruRadio.net.pe



Alerta Digital

Por Wilder Rojas Díaz
wilder.rojas@mediacomm.pe

“Algo extraordinario publicaremos en El Mundo”

Ante el inusitado éxito de EcoNatura, revista de ecología y deportes de aventura, los dueños de la empresa editora empezaron a recibir a distintos personajes que traían nuevas propuestas de cómo potenciar, editorial y comercialmente, la publicación.

Se acercaron personas que se autodenominaban expertas en marketing, periodismo y área comercial, y que decían conocer las puertas para ingresar a las salas donde se disfrutaba del éxito. Claro, no todos llegaron con el objetivo de vendernos algo; hubo también de los emocionados que querían conocernos para felicitarnos por el producto, el cual les hacía sentir orgullosos de ser peruanos. Así, más o menos, se expresó Alfonsina Barrionuevo cuando nos visitó un atardecer. Tenía en su mano un ejemplar de EcoNatura que le fue regalado por unos amigos alemanes. “Qué revista tan bonita y especial la que hacen aquí en el Perú”, le dijo uno de ellos.

Tanto halago hizo perder el piso a los ejecutivos de Esiguesa, quienes no veían la avalancha que se venía. Es que no tenía sentido que la revista tuviera publicidad en televisión, porque el modelo de producción no estaba preparado para hacer miles de ejemplares en un día, ni siquiera en un mes. No se dieron cuenta de que el éxito ya estaba sucediendo y crecía de manera silenciosa, por el boca a boca, porque las cuatro primeras ediciones se vendían en colegios, instituciones, empresas, etc. De la primera edición se vendieron más de 8000 ejemplares en la semana de lanzamiento, sin necesidad de promoción en radio, periódico o TV.

Además, la revista estaba atrayendo inversión publicitaria. Es decir, estábamos generando ganancias y éxito editorial, razón por la cual las moscas empezaron a acercarse a la miel.

Cuando nos presentaban alguna idea, el que defendía (en desventaja) el modelo de cómo estábamos haciendo las cosas era yo. Los ejecutivos de la empresa me miraban como a un enemigo y se aliaban con los “innovadores”.

Así, en una reunión con la agencia publicitaria que hizo, finalmente, el comercial de la revista, me pidieron que me retirara de la sala porque «usted, Wilder, sabe de periodismo, pero de otras cosas, nada…”. En la edición anterior les mencioné que me pidieron que me fuera de la empresa porque unos jóvenes los convencieron de que, de periodismo, “Wilder no sabe nada”. Es más, dijeron que, en realidad, nunca había trabajado como periodista.

Para aceptar esa mentira, los ejecutivos de Esiguesa se “olvidaron” de las razones por las que me habían contratado, precisamente, por los éxitos editoriales que había logrado en La República y en Expreso. Se olvidaron de que EcoNatura era un boom editorial y comercial en ese momento.

Yo ingresé al diario El Mundo, del grupo ATV, en el verano de 1995 para dirigir las revistas Telebyte y Random. A la semana de mi incorporación, me ofrecieron la gerencia de Ventas Directas de ATV, Uranio TV, El Mundo y Radio Stereo Lima 100. Asumí el cargo y me instalé en el séptimo piso, donde organicé mi área. Otro día les hablaré del sorprendente éxito comercial y editorial de Telebyte, y del éxito entre los lectores de Random, la cual no atraía inversión publicitaria.

Hoy culminaré esta columna contándoles que, en un atardecer, Javier Carmona me pidió que fuera a su oficina porque quería mostrarme “algo extraordinario que pronto publicaremos con El Mundo”. Antes de ingresar a su oficina, me percaté de que dos de los jóvenes que decían que yo no sabía nada de periodismo estaban sentados a la espera de una respuesta. Los saludé e ingresé a la oficina, donde también estaban Gian Marco Zignago y otros personajes de la televisión.

(Continuará)

Canal TI 1007
(Lunes, 24 de agosto de 2026)

créditos

Director
Wilder Rojas Díaz

Diseño y Diagramación
Sandra Rojas

Consultor de Diseño Gráfico
Oscar Pévez Fajardo

Editor de fotografía
Martín Sánchez Tapia

Web y TI
Oscar Esteban Rojas

CRM y Analytics
Josué Cervantes Pamo

Gerente Comercial
Lucía Corrales Naveda

Administración
Margot Tolentino Porras

Canal TI se imprime en Industria Gráfica **Cimagraf** S.A.C.
Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-04808
Prohibida la reproducción total o parcial del contenido.
Media Comm no se responsabiliza por las opiniones de terceros.
Los precios y promociones referidos en los avisos publicitarios y/o en los textos de Canal TI, son solo válidos para empresas del canal de distribución tecnológico peruano.

Canal TI

es una publicación semanal de:

MEDIA comm

Jirón Orejuelas 226,
Surco - Lima 15039–Perú
Central: +511 275-3381

Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

En Perú hay una comunidad que pasa los 7.9 millones de gamers

AMD destaca su portafolio y rol en la industria en el Día Mundial del Gamer

El gaming dejó de ser una categoría de nicho para convertirse en uno de los motores de evolución de la industria tecnológica. En Perú, esta transformación alcanza a una comunidad de más de 7,8 millones de gamers, de acuerdo con información reciente de Kantar IBOPE Media. Se trata de usuarios que no solo juegan, sino que también transmiten, crean contenido, participan en comunidades digitales y demandan equipos capaces de responder a múltiples formas de uso.

En este contexto, AMD conmemoró el Día Mundial del Gamer con "El Día Más Gamer con AMD", encuentro realizado el pasado 26 de agosto en Lima, que reunió a periodistas, creadores de contenido, gamers y representantes de marcas tecnológicas. La jornada permitió explorar cómo está cambiando el perfil del jugador y qué significa esta evolución para el mercado de PC y dispositivos gaming.

Más que hablar de una única forma de jugar, el encuentro puso sobre la mesa una realidad: el gamer actual busca experiencias que combinen rendimiento, calidad gráfica, versatilidad y capacidad de evolución, desde equipos portátiles para jugar en movimiento hasta configuraciones de alto desempeño.

One AMD: una propuesta que conecta toda la experiencia

Esta transformación también está cambiando la forma en que se entiende el gaming. Para AMD, ya no se trata únicamente de contar con un procesador o una tarjeta gráfica de alto rendimiento, sino de conectar distintas tecnologías para construir una experiencia integral.

Ese es el concepto detrás de One AMD: una propuesta que reúne las capacidades de los negocios Consumer y Components de la compañía y las articula alrededor de un mismo ecosistema. Procesadores AMD Ryzen, gráficos AMD Radeon, tecnologías de software y plataformas se complementan para responder a diferentes escenarios de uso, mientras que una amplia red de partners lleva estas capacidades a distintas categorías de dispositivos y configuraciones.

Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

Durante el encuentro, Acer, Lenovo, HP, ASUS, Gigabyte y Logitech presentaron soluciones y productos que incorporan tecnología AMD, evidenciando la variedad de alternativas disponibles para los consumidores peruanos.

Más que una suma de productos, One AMD plantea una visión de plataforma: tecnología que trabaja de manera conjunta para que el usuario pueda jugar, crear, transmitir y evolucionar su experiencia sin tener que elegir una única forma de utilizar su PC.

Un gamer que también crea, transmite y evoluciona

La amplitud de esta propuesta responde a una transformación en el propio consumidor. El gaming actual reúne perfiles y necesidades cada vez más diversos, desde quienes buscan movilidad y versatilidad hasta quienes priorizan el máximo rendimiento.

Gustavo Ramírez, Consumer Sales Leader LATAM, destacó precisamente esta evolución del consumidor y la oportunidad que representa para la industria tecnológica.

“El consumidor peruano está evolucionando hacia decisiones de compra cada vez más informadas. La oportunidad para AMD está en ofrecer tecnología de alto rendimiento y propuestas de valor que acompañen esa evolución y entreguen una experiencia que perdure”.

Desde la perspectiva del mercado local, Giovanni Orezzoli, BDE Consumer Sales Manager Perú, puso el foco en la diversidad que existe actualmente dentro de la comunidad gamer.

“El gaming ya no responde a un único perfil de usuario. Por eso, nuestra fortaleza está en contar con un ecosistema amplio y un portafolio capaz de acompañar a cada gamer, desde quienes buscan movilidad y versatilidad hasta quienes exigen el máximo rendimiento”.

La evolución del gaming también está estrechamente vinculada con la llegada de nuevas tecnologías. Durante el evento, Juan Sturla, Consumer Marketing Manager LATAM de AMD, presentó “Hola IA”, iniciativa orientada a acercar la inteligencia artificial a situaciones concretas y explicar de manera práctica cómo puede transformar las experiencias digitales, incluido el gaming.

“La innovación cobra verdadero sentido cuando el usuario puede entender cómo mejora su experiencia. Con ‘Hola IA’ buscamos acercar la inteligencia artificial a las personas y demostrar, de manera práctica, cómo puede convertirse en una herramienta para mejorar el gaming y el rendimiento”.

Rendimiento que también piensa en el futuro

En el terreno de los componentes, Carlos Santabaya, Sr. Channel Manager, llevó la conversación hacia uno de los factores más relevantes para los gamers: la posibilidad de contar con una plataforma que no quede limitada a las exigencias del presente.

Gustavo Ramírez, Consumer Sales Leader LATAM de AMD.

Juan Sturla, Consumer Marketing Manager LATAM de AMD.

Giovanni Orezzoli, BDE Consumer Sales Manager Perú de AMD.

Revistas.PeruRadio.net.pe
www.canalti.pe
issuu-downloader.com

Carlos Santabaya, Sr. Channel Manager de AMD.

Becket Barrionuevo, Country Manager de Acer Perú.

Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

El nuevo componente incorpora Raytracing de tercera generación, interfaz PCIe 5.0 y un sistema de refrigeración dual-fan especializada

ASRock presenta su placa de video AMD Radeon RX 9050 Challenger 8GB

ASRock anunció la presentación de la nueva placa de video AMD Radeon RX 9050 Challenger 8GB, basada en la GPU AMD Radeon RX 9050.

"La nueva GPU Radeon RX 9050 trae las tecnologías gráficas más modernas a la gama de entrada, con lo que permite disfrutar de juegos actuales de una manera accesible y con buena calidad visual", destacó Hernán Chapitel, director de Ventas para Latinoamérica de ASRock. Y agregó: "Como el miembro más reciente de la familia AMD Radeon RX 9000, la RX 9050 también utiliza la arquitectura AMD RDNA 4, equipada con Raytracing de 3ra generación, hasta 16 unidades de cómputo RDNA 4, soporte para AMD HYPR-RX y otras funciones exclusivas de AMD de última generación. Además, es compatible con el conjunto más reciente de tecnologías AMD FSR Gaming, junto a especificaciones de punta como DisplayPort 2.1a, PCI Express 5.0 y hasta 8GB de memoria GDDR6".

Hernán Chapitel, director de Ventas para Latinoamérica de ASRock

La placa de video ASRock AMD Radeon RX 9050 Challenger 8GB alcanza una frecuencia Boost de hasta 2600 MHz. Incorpora un cooler dual-fan de diseño renovado y estilizado, con los exclusivos ventiladores Striped Axial y el disipador Ultra-fit Heatpipe para una refrigeración eficiente.

"El indicador LED suma atractivo visual a la placa, mientras que el backplate metálico refuerza la estructura y los componentes de alta calidad Super Alloy garantizan un funcionamiento más estable y un mejor rendimiento. Este conjunto de características prácticas convierte a la ASRock AMD Radeon™ RX 9050 Challenger 8GB en una excelente opción tanto para integradores de sistemas como para usuarios del segmento mainstream", concluyó Chapitel.

Revistas.PeruRadio.net.pe
www.canalti.pe
issuu-downloader.com

Carolina Losada, CEO de LOL, detalla cómo la expansión del portafolio y el trabajo cercano con los fabricantes impulsan a los canales

"Licencias OnLine tiene una cobertura 100% regional y un modelo enfocado en valor"

En el ecosistema tecnológico peruano, el nombre de Crece Capital ha dejado de ser solo una referencia en el mundo del factoring para convertirse en un aliado estratégico de los canales que buscan oxígeno financiero. En esta misma línea, la compañía ha decidido dar un salto cualitativo con la incorporación de FastCheck a su portafolio y que ha puesto al servicio de las empresas peruanas.
He conversado con Luis Abad, Sales Development Representative & Account Executive de Crece Capital, quien explica cómo la innovación puede ser el mejor escudo contra el caos administrativo y el fraude, inyectando una agilidad sin precedentes a las operaciones de factoring.

Carolina, es interesante que Lima haya sido elegida para el Company Meeting de LOL de este año
Elegimos Lima para realizar nuestro Company Meeting anual de revisión de negocio, donde reunimos a los líderes de todas las filiales de la región. Fue una excelente oportunidad para volver a este país tras varios años, evaluar los resultados del año anterior y ajustar la estrategia para el cierre de este período junto a todo el equipo regional.

¿Cómo se encuentra posicionada Licencias OnLine en la región actualmente?
Nos seguimos consolidando fuertemente en Latinoamérica. Cybersecurity representa cerca del 50% de nuestras ventas y suma la nueva categoría de AI Security. Además, avanzamos a paso firme en Hybrid Infrastructure, impulsada por la adopción de Hyperscalers, gestión de datos y soluciones de continuidad. Estamos en un momento único del mercado, donde mantenemos nuestro ritmo de crecimiento frente a competidores globales y locales.

¿Qué pilares han permitido afianzar la posición de LOL en el mercado?
El primero es el foco en desarrollar negocios recurrentes, suscripciones y modelos por consumo desde 2013. El segundo es la cobertura 100% regional, con 14 oficinas operativas que atienden a más de 30 países, incluyendo nuestra reciente apertura en Brasil. Por último, nuestra cultura organizacional, basada en relaciones de confianza, transparencia y cercanía constante tanto con los fabricantes como con el canal.

¿Cómo ha crecido la propuesta de valor y la expansión del portafolio?
El modelo de negocios de LOL atrae constantemente a nuevos fabricantes por nuestra cobertura integral y especialización. Incorporamos marcas clave en ciberseguridad e infraestructura híbrida, diversificando la oferta. Paralelamente, fortalecemos el valor agregado hacia el canal mediante iniciativas de habilitación, desarrollo de e-books de tendencias, plataformas de educación continua y servicios de consultoría especializada para la generación de nuevos negocios.

¿De qué manera están abordando el impacto de la inteligencia artificial?
La IA abarca dos frentes: el interno y la oferta comercial. Creamos un comité y equipos dedicados a preventa y desarrollo que utilizan IA para automatizar procesos y crear agentes. De cara al mercado, casi todos nuestros fabricantes integraron capacidades de IA en sus soluciones. Nosotros ayudamos a los partners a comercializar estas herramientas y a entregar servicios de consultoría asociados.

¿Cuál es la estrategia para fortalecer la relación con el canal de distribución?
Atendemos tanto a los grandes integradores como al segmento long tail y mid-market, donde vemos una enorme oportunidad de adopción tecnológica gracias a la nube y la IA. Buscamos estar cerca de ellos con una propuesta clara, transparente y flexible. Los apoyamos para que de-

Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

sarrollen nuevas líneas de negocio, adopten esquemas de venta recurrente y aceleren sus ventas.

¿Qué relevancia tiene la filial de Perú para la estrategia de Licencias OnLine?

Perú destaca por su madurez tecnológica y una notable estabilidad económica frente a los vaivenes políticos. Cerró un primer trimestre excelente, siendo el de mayor crecimiento en los últimos cinco trimestres. Además, cuenta con un equipo local consolidado y con mucha experiencia, fundamental para transmitir nuestra cultura y mantener la confianza de los partners a largo plazo.

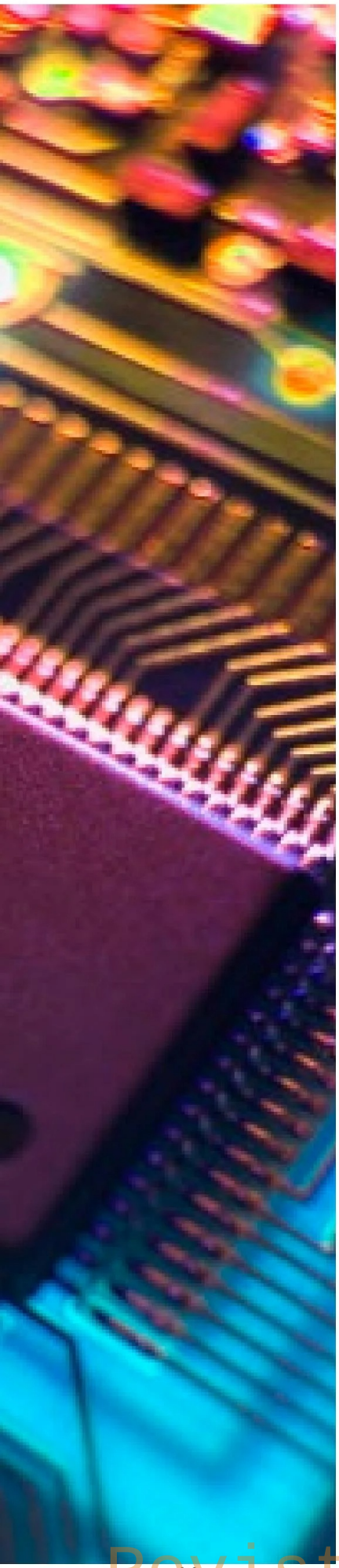
¿Qué mensaje final le deja a los partners del mercado peruano?

Quiero agradecer profundamente a nuestros socios por la confianza de más de dos décadas. Asimismo, invito a los canales que aún no operan con nosotros a sumarse a nuestra red. En Licencias OnLine encontrarán el respaldo, las herramientas y la capacitación necesarias para liderar áreas clave como ciberseguridad, infraestructura híbrida y plataforma de aplicaciones.

Carolina Losada, CEO de Licencias OnLine.

Revistas.PeruRadio.net.pe

issuu-downloader.com



Involucra a sus más de 400 canales de la región

SAP impulsa la era de la Empresa Autónoma con IA en América Latina

SAP celebró en Argentina el SAP Partner Forum, el encuentro anual que reúne a su ecosistema de partners en América Latina para alinear estrategias, impulsar la innovación y acelerar la adopción de la inteligencia artificial empresarial.

Durante el evento, Karl Fahrbach, Chief Partner Officer Global de SAP, y Leandro Estanga, Chief Partner Officer para América Latina y el Caribe, destacaron el papel fundamental que desempeñan los canales en la evolución hacia la Empresa Autónoma, la visión con la que SAP busca transformar la manera en que las organizaciones operan.

La Empresa Autónoma representa la próxima evolución de las organizaciones: un modelo en el que las personas definen la estrategia, los objetivos y la gobernanza, mientras agentes de inteligencia artificial ejecutan procesos de negocio de extremo a extremo utilizando datos contextualizados, reglas de cumplimiento y supervisión humana para generar resultados más ágiles, eficientes y predecibles.

"La inteligencia artificial está transformando muchísimas cosas en la industria, y nuestros clientes están invirtiendo mucho tiempo y foco en ver cómo puede ayudarlos a transformarse y a ser más efectivos y eficientes. SAP no se posiciona como una empresa de software, sino como una compañía de Business AI, porque nuestra visión va más allá de incorporar IA a procesos existentes: se trata de definir una nueva forma de gestionar las empresas", afirmó Karl Fahrbach.

La estrategia de SAP combina más de cinco décadas de experiencia en procesos empresariales con datos de negocio contextualizados y un enfoque abierto que permite integrar modelos de inteligencia artificial líderes de la industria dentro de un entorno seguro, gobernado y preparado para operaciones críticas.

Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

Karl Fahrbach, Chief Partner Officer Global de SAP.

Inversión global y nuevas herramientas para el ecosistema

Como parte de su estrategia para acelerar la adopción de inteligencia artificial empresarial, SAP anunció durante SAP Sapphire un fondo global de más de 100 millones de dólares destinado a impulsar el desarrollo, activación y escalamiento de soluciones basadas en IA dentro de su red de socios.

La compañía también presentó Joule Studio, un entorno de desarrollo que permite a partners y clientes crear agentes, aplicaciones y flujos de trabajo inteligentes sobre SAP Business AI Platform. Asimismo, amplió sus capacidades de transformación lideradas por agentes de IA para automatizar tareas como análisis de sistemas, migración de datos, pruebas, rediseño de procesos y generación de código.

Los avances comienzan a reflejarse: más de 700 agentes de inteligencia artificial ya han sido desarrollados a nivel global sobre Joule Studio, ampliando la capacidad de las organizaciones para acelerar la innovación, optimizar procesos y capturar valor de negocio a escala.

SAP también está evolucionando la manera en que mide el éxito de su ecosistema, incorporando métricas orientadas al valor generado para los clientes, la adopción tecnológica y los resultados de negocio alcanzados.

América Latina, referente global de canal

En América Latina, SAP cuenta con más de 400 canales especializados por industria y solución. A través de este ecosistema, la compañía continúa expandiendo capacidades vinculadas a SAP Business AI, Joule y el desarrollo de agentes inteligentes para clientes de toda la región.

“Los canales son una fuerza multiplicadora para SAP. Su conocimiento de las industrias, cercanía con los clientes y capacidad de innovación nos permiten acelerar la adopción de nuevas tecnologías y generar más valor de negocio en toda América Latina”, señaló Leandro Estanga.

Fahrbach destacó a América Latina como una de las regiones más dinámicas dentro del ecosistema global de SAP, tanto por la calidad de sus implementaciones como por su capacidad para desarrollar talento especializado y acelerar la innovación.

Revistas.PeruRadio.net.pe

issuu-downloader.com

Las nuevas laptops integran procesadores AMD Ryzen, pantallas a 180 Hz y refrigeración avanzada

De jugar a crear: la nueva generación de laptops Acer Nitro apuesta por la versatilidad total

El mercado de computadoras portátiles atraviesa una transformación donde el rendimiento gráfico y la multitarea convergen. Los usuarios actuales demandan equipos capaces de alternar sin pausas entre videojuegos competitivos, edición de video, transmisiones en vivo y trabajo profesional. Atendiendo a esta dinámica, Acer expande su portafolio en el Perú con las nuevas Nitro V 15 y Nitro 16S AI, dos propuestas diseñadas para unificar potencia, inteligencia artificial y portabilidad.

Esta nueva línea de laptops supera la visión tradicional del hardware enfocado exclusivamente en el gaming para convertirse en plataformas integrales de productividad y creación de contenido. La combinación de procesadores de última generación, tarjetas gráficas avanzadas, pantallas de alta tasa de refresco y sistemas térmicos de nivel industrial permiten mantener un rendimiento constante en jornadas exigentes de estudio, oficina y entretenimiento.

Acer Nitro V 15: Equilibrio, velocidad y potencia accesible

La Acer Nitro V 15 se posiciona como una opción sólida para quienes buscan dar el salto a un rendimiento de alta gama en un formato práctico de 15,6 pulgadas. Su configuración técnica y capacidades de expansión aseguran fluidez en tareas complejas:

Procesador y gráficos

Equipada con procesadores AMD Ryzen 7 y opciones de tarjetas gráficas que alcanzan hasta la NVIDIA GeForce RTX 5060, aprovechando la tecnología NVIDIA DLSS 4 para acelerar la renderización gráfica e IA.

Pantalla

Panel Full HD de 15,6 pulgadas con tasa de refresco de hasta 180 Hz y una cobertura del 100% del espacio de color sRGB, garantizando transiciones fluidas e fidelidad cromática.

Memoria y almacenamiento

Admite hasta 32 GB de memoria RAM DDR5 y unidades de estado sólido SSD PCIe NVMe de hasta 1 TB de capacidad.

Sistema térmico

Configuración de refrigeración dotada de doble ventilador, junto con una doble entrada y doble salida de aire para maximizar el flujo térmico.

Acer Nitro 16S AI

Rendimiento superior propulsado por Inteligencia Artificial

Ubicada en el segmento más exigente de la línea, la Acer Nitro 16S AI eleva los estándares de procesamiento e integra un ecosistema de hardware y software específicamente optimizado para la IA:

Procesador y gráficos

Configurable con procesadores hasta AMD Ryzen AI 9 365 —que incorporan una NPU dedicada para cargas de trabajo de IA y habilitan la experiencia Copilot+

Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

PC— y gráficos de hasta NVIDIA GeForce RTX 5070 Ti.

Pantalla
Panel de 16 pulgadas en formato 16:10, con resolución WQXGA de 2560 x 1600 píxeles, frecuencia de actualización de hasta 180 Hz y 100% de reproducción sRGB.

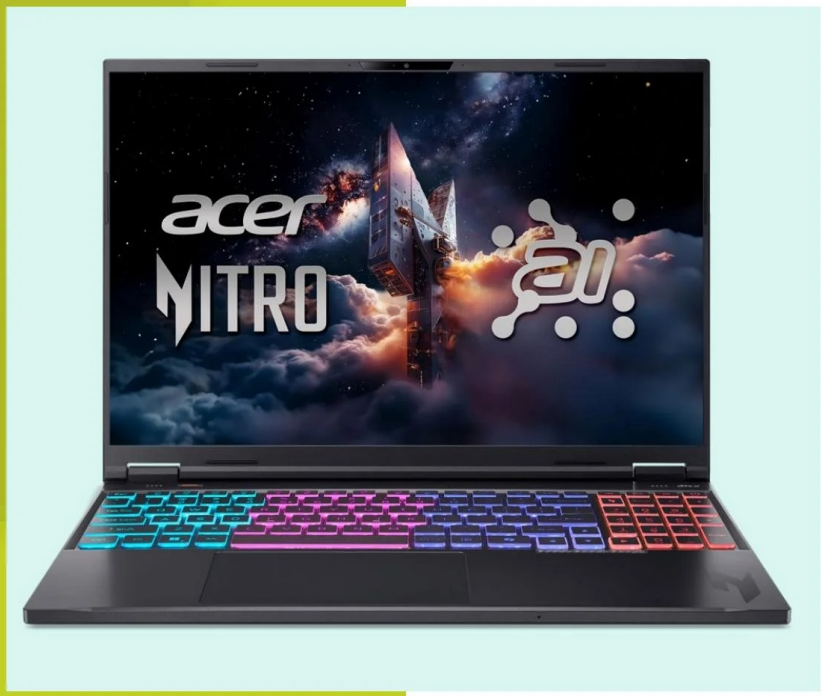
Memoria y almacenamiento
Soporta hasta 32 GB de memoria RAM DDR5 y capacidades de almacenamiento SSD PCIe NVMe de hasta 2 TB.

Refrigeración avanzada
Sistema de refrigeración de alto rendimiento compuesto por doble ventilador, cuatro entradas y cuatro salidas de aire, complementado con la aplicación de metal líquido como interfaz térmica.

Ecosistema inteligente y conectividad de alta velocidad
Ambos modelos integran soluciones tecnológicas diseñadas para optimizar la experiencia diaria del usuario, tanto en la comunicación como en la transferencia de datos:

Acer Intelligence Space
Plataforma central que reúne herramientas avanzadas para la generación de imágenes mediante bocetos, transcripción automática de audio, resúmenes de texto y gestión de contenido multimedia.

Audio y video optimizado
La tecnología Acer PurifiedView mejora la imagen en videollamadas, mientras que Acer PurifiedVoice aplica cancelación de ruido asistida por IA para lograr transmisiones de voz limpias en llamadas o reuniones virtuales.



Conectividad
Incorporan estándares de última generación, incluyendo conectividad Wi-Fi 6E y puertos USB4 capaces de ofrecer velocidades de transferencia de datos de hasta 40 Gbps, ideales para la gestión de periféricos externos y almacenamiento masivo.

Revistas.PeruRadio.net.pe

issuu-downloader.com

Estudio de Experian revela que la inteligencia artificial impulsa decisiones clave de inversión y riesgo

El 95% de empresas en Perú elevará su inversión en IA tras asumir un rol estratégico en los negocios

La inteligencia artificial ya no se limita a automatizar tareas dentro de las empresas: comienza a ganar espacio en decisiones clave para el negocio. Desde inversiones en tecnología hasta estrategias de crecimiento y gestión del riesgo, esta tecnología viene evolucionando hacia un rol más estratégico dentro de las organizaciones.

Así lo revela el estudio de Experian Perú "Percepción y uso de la Inteligencia Artificial en decisiones financieras", que muestra que el 48% de los empresarios peruanos considera que la IA influye de manera decisiva en decisiones relacionadas con tecnología e inversiones digitales.

"Lo relevante no es solamente cuánto están utilizando inteligencia artificial las empresas, sino para qué comienzan a utilizarla. Cuando una tecnología pasa de automatizar una tarea a aportar información para decidir dónde invertir, cómo gestionar un riesgo o dónde encontrar una oportunidad de crecimiento, cambia su rol dentro de la organización. La IA empieza a convertirse en una capacidad estratégica porque permite transformar grandes volúmenes de información en conocimiento útil para tomar decisiones con mayor sustento", señala Elio Peralta, Consultancy and Business Development Manager de Experian Perú.

De la eficiencia a la generación de valor para el negocio

Uno de los principales hallazgos del estudio es que la incorporación de IA ya viene acompañada de beneficios concretos para las organizaciones. Entre los resultados más reconocidos por los ejecutivos destacan una mayor

Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

eficiencia en la atención al cliente (69%) y el ahorro de costos (67%), mientras que un 61% identifica una reducción de tiempos en tareas operativas.

A medida que las empresas avanzan en la implementación de la IA, esta gana espacio como apoyo para decisiones de mayor impacto, desde identificar oportunidades de crecimiento hasta anticipar escenarios y gestionar riesgos. En esa línea, el 94% de los ejecutivos considera que la IA ya genera ventajas competitivas para su organización.

Las empresas se preparan para profundizar su apuesta por la IA

La percepción positiva sobre los resultados también se refleja en las perspectivas de inversión. Según el estudio de Experian Perú, el 95% de las empresas prevé aumentar su inversión en inteligencia artificial durante los próximos dos años.

Este mayor compromiso con la inteligencia artificial también refleja un cambio en la forma en que las organizaciones evalúan el retorno de la tecnología. Más allá de mejorar procesos puntuales, las empresas comienzan a buscar soluciones que les permitan obtener una visión más integral del negocio, anticipar tendencias, identificar oportunidades de crecimiento y optimizar la toma de decisiones en diferentes áreas. A medida que estas capacidades se consolidan, la IA se posiciona como una herramienta cada vez más relevante para impulsar la competitividad y la resiliencia empresarial en un entorno cada vez más dinámico.

“Este crecimiento no dependerá únicamente de incorporar nuevas herramientas, sino que también será necesario fortalecer capacidades como el desarrollo de talento especializado y la integración de estas soluciones con los sistemas, procesos y datos de cada organización. La tecnología por sí sola no genera una transformación: el diferencial estará en cómo las empresas articulen estas capacidades con sus objetivos de negocio para convertir información en decisiones y generar resultados concretos”, explica Peralta.

En este escenario, la conversación empresarial sobre inteligencia artificial empieza a trasladarse de la adopción hacia la generación de valor. El desafío estará en qué tan capaces sean las organizaciones de integrar esta tecnología a sus prioridades de negocio y convertir su potencial en resultados sostenibles.

El 48% de los empresarios peruanos considera que la IA ya influye de manera decisiva en decisiones relacionadas con tecnología e inversiones digitales, mientras su uso se extiende a ámbitos estratégicos, operativos y financieros.

Revistas.PeruRadio.net.pe
issuu-downloader.com

Próxima

Edición Impresa

POTENCIA TU MARCA

Llegamos a todo el ecosistema TI peruano mediante la web, redes sociales y la versión impresa

ESCRÍBENOS

contacto@mediacomm.pe

Revistas.PeruRadio.net.pe

issuu-downloader.com